

# SCREEN N°9



---

Notre année reprend-elle en automne ?

---

Atelier consacré à la sécurité informatique chez Axians IT Services

---

Success-Story : Logitech

# Notre année reprend-elle en automne ?

La « méditerranéisation » de notre comportement en matière de vacances et ses conséquences sur la prospection du marché



Dans le sud de l'Europe, il est courant qu'après les longues vacances d'été, les chefs d'entreprise réunissent leurs collaborateurs pour la « Rentrée » afin de remettre les pendules à l'heure et se recentrer sur les priorités de l'entreprise. En Suisse, en raison de l'échelonnement cantonal des vacances, les semaines avant et après le 1er août constituaient jusqu'à présent un bref point culminant des vacances. L'activité commerciale se poursuivant simplement à un niveau légèrement réduit.

Toutefois, suite à la pandémie qui a marqué les deux dernières années, le besoin de combler le retard en matière de vacances se fait sentir en de nombreux endroits. Chez nous aussi, nous avons tendance à profiter de vacances d'été plus longues, soit par crainte que le Covid-19 ne nous joue un nouveau tour à l'automne, soit parce que nous devons réduire les heures supplémentaires et les jours de congé qui se sont accumulés au cours des deux dernières années.

Comment éviter que de tels creux durant les vacances d'été et de fin d'année aient un impact négatif sur les résultats ? Il est heureusement possible d'anticiper en planifiant ces périodes. Certes, le poulx de l'activité commerciale est

quelque peu ralenti, mais l'exploitation se poursuit malgré tout. Et qui plus est, si les contacts pertinents sont établis à temps, certains décideurs trouveront le temps, pendant cette phase plus calme, d'échanger sur les priorités à respecter.

Il convient de planifier les campagnes et les événements de manière qu'ils puissent avoir lieu le plus rapidement possible après une période de vacances. Vous vous assurez ainsi un plus haut degré d'attention et une longueur d'avance. Le début de l'année, par exemple, s'avère une période idéale – souvent sous-exploitée – car les décideurs sont reposés, leur agenda est peu rempli et la situation budgétaire est claire. Il arrive de plus en plus souvent que la planification effective n'intervienne qu'après la période des vacances, ce qui fait que les mois de mai/juin et d'octobre/novembre sont surchargés et que la mise en place des mesures correspondantes est soumise à une forte concurrence.

Espérons que cette année, nous aurons un automne sans être contraints au télétravail et sans devoir annuler des événements. Nous nous ferons un plaisir de vous aider à planifier vos activités de prospection du marché pour en maximiser l'impact.

# Atelier consacré à la sécurité informatique chez Axians IT Services

De plus en plus d'appareils sont désormais connectés à Internet et offrent un terrain d'attaque pour les pirates ou autres groupes criminels. Pour nous aussi, chez Profondia, il est très important que nos collaborateurs soient régulièrement sensibilisés au thème de la sécurité informatique. Notre client de longue date, Axians, nous a ouvert les portes de son nouveau Security Operations Center (SOC). Nous y avons été mis au courant des dernières avancées techniques en matière de cybersécurité et avons beaucoup appris sur les cas suspects et les recommandations de comportement.

Au terme de l'atelier, nous avons terminé l'après-midi en toute convivialité au château de Reichenstein et avons dîné dans la salle des chevaliers comme au bon vieux temps. Ceux qui, après le repas, étaient encore assez en forme pour grimper les anciennes marches du château ont été récompensés par une vue spectaculaire sur la région jusqu'à la ville de Bâle.



## CONSEIL D'INITIÉ:

Saviez-vous que nous avons une section Newsletter sur notre site Web ? Vous y trouverez également tous les articles et success stories publiés jusqu'à présent dans notre newsletter SCREEN.



Scannez-le maintenant et restez informé !

## Profondia se présente



### Fatma Turan

Cela fait déjà 21 ans que Fatma Turan a commencé à travailler comme gestionnaire au centre de recherche de Profondia. Devenant déjà responsable de l'assurance qualité au bout de quatre années de service, elle dirige depuis plus de 15 ans notre équipe de recherche à Bâle.

#### Pouvez-vous nous révéler un souvenir marquant de votre premier jour de travail chez Profondia ?

Ce jour-là, j'étais très impatiente, mais pas du tout nerveuse, car à l'époque, je ne pensais pas à un emploi à long terme. Au départ, je souhaitais acquérir une expérience professionnelle d'une année pour pouvoir remplir les conditions d'admission à l'école supérieure de travail social. Mais comme le travail et l'ambiance me plaisaient tellement, j'ai décidé de rester chez Profondia SA. J'étais ravie et je ne voyais plus de raison de changer – cela fait déjà plus de 20 ans !

#### Quel a été votre plus grand défi depuis que vous travaillez chez Profondia ?

Mes deux enfants sont des enfants Profondia. Assumer des responsabilités à la maison tout en travaillant en entreprise n'a pas toujours été facile ni évident. Grâce au soutien de mon supérieur hiérarchique, aux remplacements au bureau et à mon mari à la maison, cela fonctionne à merveille. :)

#### Sans quoi ne pouvez-vous pas travailler ?

Sans respect ni compréhension mutuelle, même quand on ne partage pas le même avis.

#### Quel est le meilleur moyen de vous joindre au travail ?

Le mieux et le plus rapide, c'est par téléphone. Étant donné que j'occupe une fonction de cadre et que je travaille à temps partiel, je suis joignable en cas d'urgence pour l'entreprise, de préférence via mon smartphone.

#### Qu'est-ce qui ne manque jamais dans le tiroir de votre bureau ?

Des friandises à grignoter pour rester de bonne humeur. :)

#### De quoi ne pouvez-vous pas vous passer lorsque vous sortez de chez vous ?

De mon smartphone !

#### Votre top 3 sur votre liste de choses à faire ?

Deux semaines aux Maldives, Saut à l'élastique, Trouver un sport de rêve



# Le fabricant international d'accessoires informatiques originaire de Suisse

Logitech est connue dans le monde entier pour ses accessoires informatiques de haute qualité. Afin de positionner davantage sa solution de sécurité dans l'environnement B2B, Logitech mise sur la qualité de la base de données et la génération de leads de Profondia, de sorte que seuls les clients cibles pertinents soient contactés pour un lead.



Michel Schauenberg, Key Account Manager B2B, Logitech Schweiz AG



## Monsieur Schauenberg, pouvez-vous nous présenter brièvement Logitech Schweiz AG ?

Logitech est le leader des périphériques informatiques tels que les souris, les claviers et les webcams. Fondée en Suisse il y a 40 ans – notre siège mondial se trouve toujours à Lausanne sur le campus de l'EPFL – Logitech a toujours joué un rôle de pionnier en matière d'ergonomie, de sécurité, de durabilité et de respect de l'environnement. Depuis un peu plus de deux ans, nous sommes également leader dans le domaine des solutions pour salles de réunion avec nos produits de la série Rally Bar.

## Dans quels domaines Logitech Schweiz AG voit-elle actuellement des opportunités de croissance ?

C'est dans le domaine du « travail hybride » que nous voyons les plus grandes opportunités de croissance. Après la pandémie, nous constatons que ce n'est pas le télétravail mais le travail hy-

bride qui s'impose comme la nouvelle normalité. À l'avenir, les salariés continueront à travailler plusieurs jours à domicile, dans un espace de bureau partagé ou en déplacement. Nous nous sommes tous habitués aux réunions hybrides au cours de ces derniers mois. Celles-ci vont également subsister, il est donc important que tous les participants à la réunion puissent se connecter de partout avec une excellente qualité audio et vidéo. Aussi, Logitech propose des solutions conçues pour les espaces de travail personnels à domicile et au bureau, pour les déplacements et bien entendu des solutions de conférence pour salles de toutes tailles.

En ce qui concerne les claviers et les souris, nous voyons des opportunités dans le domaine de la sécurité, où nous établissons un nouveau standard avec la nouvelle technologie de connexion sécurisée sans fil Logi Bolt.

Il existe également de grandes opportunités en matière d'individualisation. La solution « One Size Fits All » ne suffit plus. Les collaborateurs passent des heures sur leurs souris et leurs claviers, et l'employeur se doit désormais de mettre à leur disposition des outils de travail personnalisés.

## Quels sont, selon vous, les instruments les plus importants pour une analyse efficace du marché ?

Nous misons sur différents instruments. En Suisse, Logitech collabore directement avec les plus grands intégrateurs de systèmes et les revendeurs grâce à une équipe dédiée au B2B. Nous assistons les partenaires plus petits par l'intermédiaire de nos distributeurs. Nous approchons directement les moyennes et grandes entreprises avec nos ventes high-touch pour expliquer l'histoire de Logitech. Mais au final, l'un de nos partenaires est toujours associé au projet.

Nous disposons de personnes spécialisées dans le marketing B2B pour communiquer de nouveaux thèmes aux clients. Nous comptons sur les newsletters, les articles dans les magazines spécialisés, mais aussi sur les salons et les manifestations, ainsi que sur Profondia.

## Pour quelles raisons avez-vous décidé de recourir aux prestations de Profondia ?

Je connaissais déjà Profondia lorsque je travaillais chez Samsung Suisse. Dans ma position de Head of Business Development, nous avons fait appel aux services de Profondia pour promouvoir le concept de remplacement des projecteurs dans les salles de réunion directement auprès des clients finaux. Nous avons été très impressionnés par le taux de réussite des rendez-vous en personne et en ligne !

## Avez-vous pu atteindre des résultats concrets grâce à votre collaboration avec Profondia ?

Nous sommes extrêmement satisfaits des résultats obtenus. Nous avons un taux de 20% de rendez-vous hors/en ligne. En outre, nous avons pu envoyer de la documentation à 20% d'autres clients et reçu au moins un feedback concret de la part de 30% des contacts, ce qui explique pourquoi ils ne souhaitent pas être contactés pour le moment.



Le travail devient encore plus agréable : l'équipe Profondia à Bâle avec les nouveaux claviers Logitech

